



# Intuitivna podpora za kompleksno prodajo

## Izziv

Podravka Slovenija, slovenski predstavnik največjega proizvajalca hrane v regiji, prodajo svojih izdelkov pospešuje s 16 terenskimi potniki. Ker je potniška služba ključna za uspeh Podravke, je ta proces deležen še posebne pozornosti. Slednje je tudi botrovalo odločitvi, da se je Podravka Slovenija po 10 letih uspešnega sodelovanja s Špico odločila preiti iz starejše na novejšo verzijo rešitve **Frontman SFA**. Rešitev skrbi za informacijsko podporo dela potnika na eni strani ter za upravljanje prodaje na drugi. Podravka Slovenija si je v novi rešitvi želela predvsem naslednjih funkcionalnosti:

- lažje planiranje bolj učinkovitih obiskov potnikov,
- opomniki na neizpolnjene naloge iz preteklih dogovorov,
- informacije o trenutnih in bodočih kampanjah,
- popis cen in prisotnosti na policah,
- fotografiranje prodajnih mest in dogovori o dodatnih izpostavitvah,
- spremljanje mesečnih in dnevnih ciljev potnikov,
- planogrami.

Po drugi strani je Podravka Slovenija želela preiti iz majhnih Windows Mobile terminalov na tablice z večjimi ekrani in zmogljivostmi. Edini uporabljeni funkcionalnosti na starih napravah sta bili pobiranje naročil in fotografiranje na terenu, kar ni zadostovalo za učinkovito in dinamično delo v prodaji.

## Nova rešitev Frontman SFA

Podravka Slovenija je skupaj s Špico preverila možnosti in tehnološke napredke glede na dosedanji način dela. Špica je predlagala rabo tablic ter ponudila najem programske opreme, Podravka Slovenija pa je po temeljitem testiranju izbrala 8-inčne tablice.

Testna uporaba nove rešitve Frontman SFA je potekala tri mesece. V tem času so trije potniki s terena ekipe Špice sproti sporočali svoja opažanja in priporočila za izboljšave. S tem je postavitve procesa, sistema in delokroga potekala agilno in učinkovito, potniki pa so soustvarjali novo rešitev. Za ostale potnike pri prehodu na novo verzijo ni bilo nobenih motenj.

Po testnem obdobju je na tablice in novo verzijo Frontman SFA prešlo vseh 16 potnikov.

Rešitev so potniki – predvsem starejši, ki so manj veščici uporabe IT tehnologij – sprva sprejemali z mešanimi občutki. Zahvaljujoč prilagodljivi rešitvi Frontman SFA je bilo možno tudi na tablicah vzpostaviti zelo podoben sistem dela, kot so ga bili potniki vajeni prej, veliko prednost pa je predstavljalo udobje dela z visoko optimizirano IT opremo na priročnih tablicah. Rešitev je bila tako kmalu pozitivno sprejeta v celotni ekipi.



“Z avtomatizacijo smo poenostavili delo potnikov.”  
Dejan Mirković, vodja projektov

## PREDNOSTI

- Hitrejše in udobnejše delo potnikov
- Pregledno delo z ažurnimi informacijami na tablici
- Stanje zalog in neto cene za prodajno mesto na tablici
- Možnost poročil z medsebojno primerjavo potnikov
- Integrirano s sistemom SAP



## Rezultati

Glavni cilji posodobitve IT podpore potnikom na terenu so bili poenostavitev dela z avtomatizacijo, odprava papirja, povečanje udobja in hitrosti dela ter na ta način doseganje boljših rezultatov terenske ekipe.

S Frontmanom SFA so bili ti cilji doseženi.

Potniki na terenu odslej hitreje dostopajo do informacij, ni jim več potrebno listati po papirjih in iskati podatkov o dogovorih za posamezno prodajno mesto. Na velikem barvnem ekranu hitro preverijo dogovore, planograme, neto promet ter cene za prodajno mesto; fotografirajo izpostavitve in poberejo naročila. Po drugi strani je planiranje poti bolj enostavno, lažje pa je tudi zagotoviti, da bodo A, B in C stranke obiskane znotraj dogovorjene frekvence.



Podravka Slovenija svojo terensko ekipo deli na dva dela: gostinski in trgovski segment. Glede na to se v Frontman SFA definirajo različni cilji za vsako od ekip – tako prodajni kot tisti glede števila izpostavitvev. Kompleksno poročanje omogoča vpogled in izvoz tako mesečnih, tedenskih kot dnevnih rezultatov: števila obiskov, izpostavitve, naročila izdelkov po kategorijah in drugo. Na osnovi teh podatkov lahko Podravka Slovenija optimizira delo svoje potniške ekipe.

## SAP integracija

Frontman SFA je povezljiv s sistemom SAP. V primeru Podravke Slovenija so uporabljeni izključno standardni povezljivostni moduli, kar pomeni, da ni bilo dodatnih stroškov za integriranje po meri.

Kaj integracija za Podravko Slovenija pomeni:

- naročila, prejeta na terenu, se avtomatično prenesejo v SAP,
- prikaz zalog v realnem času,
- prikaz slik artiklov,
- prikaz dogovorjenih cen za vsako prodajno mesto posebej,
- neto promet s posameznim prodajnim mestom.

## Frontman SFA poročila omogočajo:

- Pregled razlik med zadanim in realiziranim:
  - število obiskov
  - število izpostavitvev
  - število naročil
- Pregled obiskanosti A, B in C strank